

证券代码:000718 证券简称:苏宁环球 公告编号:2021-036

苏宁环球股份有限公司 关于深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

苏宁环球股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年7月24日收到贵所下发的“公司部关注函(2021)第274号”《关于苏宁环球股份有限公司的关注函》(以下简称“关注函”),根据关注函要求,本公司对相关事项认真核查,现答复如下:

1. 公告显示,无锡苏亚、唐山苏亚、石家庄苏亚2020年净利润分别为797.29万元、694.89万元、601.65万元,合计2,093.83万元,2021年上半年净利润合计807.74万元。交易对方对交易标的做出三年业绩承诺,承诺交易标的2021年至2023年每年净利润总额和分别不低于2,151.51万元、2,546.10万元、2,748.31万元。同时,承诺的2020年末净资产不低于1.06879亿元,净资产合计-0.73695万元,截至2021年上半年末,交易标的净资产合计1,068.79万元,相比2020年末增加1.08亿元。请贵公司说明:

(1)交易标的最近一年又一期净利润是否包含较大比例的非经常性损益,是否具有稳定性、可持续性,最近一年又一期毛利率变动情况,并结合交易标的业务类型、价格变动、成本费用构成等因素,分析毛利率和净利润波动的主要原因,并对比同行业上市公司同类业务的毛利率、净利润及其变动情况,分析说明交易标的毛利率和净利润是否处于合理水平,是否符合行业发展趋势。请会计师核查并发表明确意见。

答:(一)交易标的最近一年又一期净利润是否包含较大比例的非经常性损益,是否具有稳定性、可持续性

1.交易标的最近一年又一期非经常性损益

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 非经常性损益金额, 计入当期损益的政府补助, 计入当期损益的公允价值变动损益, etc.

说明:如上所示,无锡苏亚2021年1-6月、2020年度非经常性损益主要为政府补助,营业外收入及营业外支出等,金额共计分别4.05万元、-1.49万元,占净利润比例分别为1.20%、-0.19%,金额不具有重要性,对净利润未产生重大影响。

(2)唐山苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 非经常性损益金额, 计入当期损益的政府补助, 计入当期损益的公允价值变动损益, etc.

说明:如上所示,唐山苏亚2021年1-6月、2020年度非经常性损益主要为个税手续费返还,金额共计分别0.00万元、6.04万元,占净利润比例分别为0.00%、0.73%,金额不具有重要性,对净利润未产生重大影响。

(3)石家庄苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 非经常性损益金额, 计入当期损益的政府补助, 计入当期损益的公允价值变动损益, etc.

说明:如上所示,石家庄苏亚2021年1-6月、2020年度非经常性损益主要为非流动资产处置损失,其他营业外支出,金额分别为-4.98万元、-2.23万元,占净利润比例分别为-2.51%、-0.37%,金额不具有重要性,对净利润未产生重大影响。

综上所述,交易标的最近一年又一期非经常性损益事项主要为政府补助,金额占比均较小,交易标的2021年1-6月、2020年度非经常性损益占净利润比例分别为1.20%、-0.19%,金额不具有重要性,对净利润未产生重大影响。

(二)最近一年又一期毛利率变动情况,并结合交易标的业务类型、价格变动、成本费用构成等因素,分析毛利率和净利润波动的主要原因,并对比同行业上市公司同类业务的毛利率、净利润及其变动情况,分析说明交易标的毛利率和净利润是否处于合理水平,是否符合行业发展趋势。

交易标的公司主要专业从事医疗美容医院经营,服务收入主要包括皮肤科、注射类、外科类等业务,成本主要包括材料成本、人工成本、辅助费用等。最近一年又一期交易标的公司根据《企业会计准则第14号-收入》(财会[2017]22号),医疗美容服务收入在向客户提供医疗美容服务并经客户确认后,依据客户下单金额确认收入。

1.最近一年又一期毛利率变动情况

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

说明:如上所示,无锡苏亚2021年1-6月毛利率为50.12%,较2020年度51.2%基本持平,主要系皮肤科毛利率下降,外科类毛利率上升综合影响所致,具体情况如下:

①皮肤科2021年1-6月毛利率为53.03%,较2020年度63.55%,下降10.51个百分点,主要原因为2020年度疫情期间医院获得社保及房租减免,成本相对2021年较低,毛利相对较高,由于皮肤科对客户较多,房屋面积较大,受疫情减免影响相对较大,其中人员社保减免以及绩效工资减少近68万元,房租减少皮肤科科室房租金额39万元。

②因科类业务2021年1-6月毛利率为50.30%,较2020年度12.49%,上升37.81个百分点,主要系营销策略调整,产品线调整以及严控人工成本综合影响。营销调整方面,医院在提高客单价同时增加网络广告“广告投入,提升转化率。例如综合整形客单价由0.6万元升至0.8万元,增加94人次;吸脂手术客单价由0.98万元升至1.2万元,增加52人次;自体脂肪填充客单价由1.1万元升至1.3万元,增加34人次。产品线调整方面,医院通过平台主推高毛利项目,到院进一步提升客单价。例如综合整形客单价由1.23万元,提升至毛利63万元,毛利率51.2%,严控人工成本方面,2021年医院主推签约客单,相比2020年减少聘请外聘专家费用230万元。

③注射类2021年1-6月毛利率为46.63%,较2020年度49.47%,下降2.84个百分点,基本保持持平。

(2)唐山苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:毛利=营业收入-营业成本;毛利占全年收入比例=毛利率

说明:如上所示,唐山苏亚2021年1-6月毛利率为57.93%,较2020年度54.22%略有增长,主要系皮肤科毛利率下降,外科类毛利率上升综合影响所致,具体情况如下:

①注射类2021年1-6月毛利率为38.05%,较2020年度32.89%上升5.16个百分点,主要系营销推广投入加大和绩效分配调整,其中营销推广方面,医院增加了注射类A类项目在美团医美大众点评推广力度,带来门诊量提升。2021年注射类A类门诊量升至6,959人,增长1,261人,增幅22.2%,客单价来源新客占比28.8%,美团大众占比22.1%,自然客占比11.1%,增幅3.2%,老带新占比11%;绩效分配激励方面,医院匹配了“客户满意度激励绩效”“网络平台好评激励绩效”“客户复购激励绩效”,在多种低成本激励下,稳步提升门诊量,同时控制人工成本。

②外科类2021年1-6月毛利率为73.99%,较2020年度65.79%上升8.20个百分点,主要系营销推广效果和绩效方案激励,在营销推广效果提升方面,医院主要表现在“广告投放效率提升、投产比优化、新氧推广投入由1.25提升至1.57,美团大众点评投产比由1.18升至1.26,在绩效方案激励方面,医院匹配了“客户满意度激励绩效”“网络平台好评激励绩效”“客户复购激励绩效”,在多种低成本激励下,稳步提升老带新和复购,同时控制人工成本。

③皮肤科2021年1-6月毛利率为61.17%,较2020年度61.57%,下降0.40个百分点,基本保持持平。

(3)石家庄苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:毛利=营业收入-营业成本;毛利占全年收入比例=毛利率

说明:如上所示,石家庄苏亚2021年1-6月毛利率为46.29%,较2020年度50.90%下降4.62个百分点。因石家庄2021年初爆发疫情,对依赖客流量的皮肤科类收入影响较大,从而导致毛利率下降;而注射类及外科类业务原本即一诊一单,因此服务收入受疫情影响较小。具体如下:

①皮肤科2021年1-6月毛利率为38.51%,较2020年度51.77%,下降13.25个百分点,因石家庄2021年初爆发疫情,当地主管部门对于医美机构严格管控,严格执行一诊一单的防疫要求,致使皮肤科多人治疗和护理期间的接诊能力受限,接待量下降30%,导致皮肤类收入大幅下降;而皮肤科业务由于提成较少,人工成本相对比较低,故2021年初1-2月份收入下降对皮肤科业务影响较小。

②注射类2021年1-6月毛利率为61.17%,较2020年度61.57%,下降0.40个百分点,基本保持持平。

(3)石家庄苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:毛利=营业收入-营业成本;毛利占全年收入比例=毛利率

说明:如上所示,石家庄苏亚2021年1-6月毛利率为46.29%,较2020年度50.90%下降4.62个百分点。因石家庄2021年初爆发疫情,对依赖客流量的皮肤科类收入影响较大,从而导致毛利率下降;而注射类及外科类业务原本即一诊一单,因此服务收入受疫情影响较小。具体如下:

①皮肤科2021年1-6月毛利率为38.51%,较2020年度51.77%,下降13.25个百分点,因石家庄2021年初爆发疫情,当地主管部门对于医美机构严格管控,严格执行一诊一单的防疫要求,致使皮肤科多人治疗和护理期间的接诊能力受限,接待量下降30%,导致皮肤类收入大幅下降;而皮肤科业务由于提成较少,人工成本相对比较低,故2021年初1-2月份收入下降对皮肤科业务影响较小。

毛利率的影响比较大。

②外科类2021年1-6月毛利率为35.89%,较2020年度毛利率45.74%,下降了9.86个百分点。主要因为2021年度聘请了外科手术类的特聘专家,技术服务费较2020年度增加较多,从而导致毛利率下降。

③注射类2021年1-6月毛利率为54.33%,较2020年度61.99%,上升2.33个百分点,基本保持持平。

2.最近一年又一期成本费用构成以及净利润变动情况

(1)无锡苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:净利润占本期收入比例=净利率

说明:如上所示,无锡苏亚2021年1-6月净利率为11.84%,较2020年度17.18%,下降5.34个百分点,主要系上半年推广费、管理费用占收入比例相对较大所致,具体情况如下:

①销售费用占收入比例分别为2021年1-6月28.96%,较2020年度25.89%,上升3.06个百分点,主要系2021年业务推广费增加1035.77万元所致。2021年无锡苏亚对营销策略进行调整,加大对外科类医美项目的推广,“苏亚医美综合平台”“苏亚医美旗舰店”“苏亚自体脂肪微雕”等外拓项目,对皮肤微整形项目客户进行线下营销推广,通过“老带新赠礼”“两人同行8折”等优惠政策提升复购及门诊客单价;且从2021年5月开始,新增百度推广32万元,前期投入较大暂未体现收益。

②管理费用占收入比例分别为2021年1-6月8.97%,较2020年度7.68%,上升1.29个百分点,主要原因为2020年度疫情期间医院获得社保及房租减免52.78万元所致,费用相对2021年较低,利润率相对提高。

(2)唐山苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:净利润占本期收入比例=净利率

说明:如上所示,唐山苏亚2021年1-6月净利率12.99%,较2020年度17.21%,下降4.23个百分点,主要原因系唐山苏亚2021年度加大促销力度,增加期间费用所致。具体情况如下:

①销售费用占收入比例分别为2021年1-6月26.98%,较2020年度22.89%上升4.09个百分点,主要原因为2020年1-5月疫情影响,平台推广费支出较少,2021年6月周年庆以及平日加大的网络推广力度导致推广费用大幅增加,其中百度推广费2021年1-6月较2020年增加48万元,店庆停车广告费、平台推广费(美团推广费、新氧推广费、成都美莎平台使用费)2021年1-6月比2020年增加30万元。

②管理费用占收入比例分别为2021年1-6月15.31%,较2020年度13.30%上升2.02个百分点,主要原因为2020年度疫情期间医院获得社保减免44万元,费用相对2021年较低所致。

(3)石家庄苏亚

Table with 2 columns: 2021年1-6月, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, etc.

注:净利润占本期收入比例=净利率

说明:如上表所示,石家庄苏亚2021年1-6月净利率为9.79%,较2020年度13.89%,下降4.09个百分点,主要系2021年初石家庄年初爆发疫情,医院收入、毛利率下降影响,详见毛利率变动分析。

3.对比同行业上市公司同类业务的毛利率、净利润及其变动情况,分析说明交易标的毛利率和净利润是否处于合理水平,是否符合行业发展趋势

(1)对比同行业上市公司同类业务的毛利率及其变动情况

Table with 2 columns: 2020年度. Rows include 苏宁环球, 爱美客, 华熙生物, 中顺洁柔, 华熙医疗, 华熙医美, etc.

注:1.因同行业上市公司较少,且目前尚未公开披露半年报财务及业务数据,难以获取所需2021年比较数据,因此仅就2020年毛利率水平与同行业公司进行比较;

注2.以上公司数据系提取与医美相关部分收入成本计算得出;

注3.2021年3月18日,奥美医疗科技股份有限公司与“广州盛收医疗美容投资有限公司(简称“盛收医美”)”于广州共同签署了《关于浙江天美企业管理有限公司股权转让协议》,公司以现金方式收购盛收医美的浙江天美企业管理有限公司55%的股权,奥美医疗股东大会审议通过并出具浙江天美企业管理有限公司2020年度审计报告(大华审字[2021]002420号),审计报告披露营业收入485,584,575.83元,成本229,394,408.92元,毛利率52.76%。

如上表所示,交易标的2020年度毛利率基本处于50%-60%之间,行业平均值为54.70%,处于合理水平,符合行业发展趋势。

(2)对比同行业上市公司同类业务的净利润及其变动情况

Table with 2 columns: 2020年度. Rows include 苏宁环球, 爱美客, 华熙生物, 中顺洁柔, 华熙医疗, 华熙医美, etc.

注:1.因同行业上市公司较少,且目前尚未公开披露半年报财务及业务数据,难以获取所需2021年比较数据,因此仅就2020年毛利率水平与同行业公司进行比较;

注2.以上公司数据系提取与医美相关部分收入成本计算得出;

注3.2021年3月18日,奥美医疗科技股份有限公司与“广州盛收医疗美容投资有限公司(简称“盛收医美”)”于广州共同签署了《关于浙江天美企业管理有限公司股权转让协议》,公司以现金方式收购盛收医美的浙江天美企业管理有限公司55%的股权,奥美医疗股东大会审议通过并出具浙江天美企业管理有限公司2020年度审计报告(大华审字[2021]002420号),审计报告披露营业收入485,584,575.83元,成本229,394,408.92元,毛利率52.76%。

如上表所示,交易标的2020年度净利率位于13%-17%之间,处于合理水平,符合行业发展趋势。

(三)核查程序

1.对公司销售的真实性及完整性执行的审计程序主要有:

①了解公司销售与收款活动相关的内部控制,并对相关内部控制的有效性进行了测试;

②检查主营业务收入确认条件、方法是否符合企业会计准则,前期是否一致;

③对收入进行分析性复核,分析报告期内收入的结构和价格变动是否异常,并分析异常变动的原因,比较报告期内营业收入以及毛利率的波动情况,分析其变动是否异常;

④对公司营业收入抽样进行实质性测试,查阅客户诊疗档案资料、客户签字的清晰明确,收款凭证与银行回单记录进行核对;

⑤执行收入截止测试,通过测试资产负债表日前后结算资料 and 财务明细账进行核对,确定收入截止是否恰当。

(四)核查意见

经核查,我们认为,交易标的最近一年又一期净利润未包含较大比例的非经常性损益;最近一年又一期毛利率、净利润波动没有发现异常,数据波动具有合理性;对比同行业上市公司同类业务的毛利率、净利润,交易标的毛利率和净利润处于合理水平。

(2)交易标的2020年末净资产为负的主要原因,2021年上半年净资产“由负转正”的具体情况,实施相关安排的主要考虑:

答:1.交易标的2020年末净资产为负的主要原因为:无锡医美产业基于2016年并购三家医院,并购当年各家医院净资产分别为:无锡医美净资产-2337万元,石家庄医美净资产1431万元,唐山医美净资产-454.49万元。收购前各家医院经营持续亏损,收购后三家医院经营有所改善并逐步扭亏为盈,由于前期亏损导致2020年末净资产为负。

2.2021年上半年净资产由负转正的具体情况,实施相关安排的主要考虑:并购后数年时间,集团通过强化运营体系,狠抓医疗质量,推行精细化管理,开展线上线下多元化营销,显著提升三家医院经营管理水平,业绩扭亏为盈。

三家医院运营步入正轨后,医美产业基金决定继续加大对医院投入,以支持医院快速发展,于2021年6月份对三家医院增资10000万元,其中:对无锡医院增资6000万元,对唐山医院增资1500万元,对石家庄医院增资2500万元,相应净资产由负转正;本次增资加强了对各家医院的资金支持,将推动我司医美产业进一步发展壮大。

(3)本次交易业绩承诺设置的参考依据,并结合交易标的历史经营和业绩情况,未来发展规划和行业发展趋势等,说明业绩承诺设置的合理性,分析交易标的业绩承诺的可实现性,并充分提示相关风险

答:一、本次交易业绩承诺设置的参考依据

经交易各方协商,本次业绩承诺金额参考了标的公司收益法评估预测时的净利润,具体金额如下:

Table with 2 columns: 2021年, 2022年, 2023年. Rows include 收益法评估净利润, 净资产, etc.

由上表可知,业绩承诺金额等高于标的公司收益法评估预测时的净利润。

二、交易标的业绩承诺的可实现性

(一)交易标的行业发展趋势

1. 医美行业市场规模稳步扩大,医美医美渗透率有望进一步提升

根据艾媒咨询数据,2019年我国医美市场规模达1,769亿元,预计2023年增加至3115亿元,2019年至2023年复合年增长率为15.19%;2019年中国医美用户1367.2万人,预测2023年医美用户达2458.3万人,2019年至2023年复合年增长率为16.8%。

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计显示,2009-2019年中国大陆医美渗透率不断提升,从1.5%提升至3.6%,但仍较世界主要国家有较大差距,约为日本的1/3,美国的1/5,韩国的1/6;中国的每人每年医美消费次数为14.8次,远低于美国、巴西、韩国等国。伴随中国社会经济水平提高,医美消费渗透率有望进一步提升。

注:2020年医美行业受疫情影响较大

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计显示,2009-2019年中国医美渗透率不断提升,从1.5%提升至3.6%,但仍较世界主要国家有较大差距,约为日本的1/3,美国的1/5,韩国的1/6;中国的每人每年医美消费次数为14.8次,远低于美国、巴西、韩国等国。伴随中国社会经济水平提高,医美消费渗透率有望进一步提升。

注:2020年医美行业受疫情影响较大

2. 手术类和非手术类医美项目规模持续增长

从细分市场来看,按手术手段划分,医美项目分为手术类和非手术类;手术类医美项目是指通过手术形式对人体形态进行修复或重塑,而非手术类项目(轻医美)则主要是通过注射、激光及其他形式的皮肤治疗,包括玻尿酸注射、肉毒素注射、热玛吉等项目。

据Frost&Sullivan数据预测,2015年至2019年手术类和非手术类市场规模复合年增长率均大于20%,非手术类市场规模增速持续高于手术类。手术类市场规模从2015年的388亿元增长至2019年的836亿元,2015年至2019年手术类市场规模复合年增长率为21.1%;手术类市场规模从2015年的249亿元增长至2019年的600亿元,2015年至2019年手术类市场规模复合年增长率为24.6%。

随着技术的创新,越来越多的客户趋向安全无痛的医疗美容服务。由于客户普遍关注与整形手术有关的风险,注射美容等非手术类项目的恢复时间短及并发症风险相对较低的非手术类项目,可以更好地满足客户对医疗美容服务的需求。更多客户将倾向于选择非手术类项目以改善其外观,这将促使该等医疗美容市场的快速发展。

根据Frost&Sullivan数据,2019年注射类规模为309亿元,预计2024年注射类规模可达780亿元,2019年至2024年复合年增长率为20.3%。

注:2020年医美行业受疫情影响较大

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

2019年我国正规医美市场规模为47.6亿元,2014-2019年增速CAGR大于30%。根据Frost&Sullivan统计,2019年中国透明质酸填充剂市场规模约47.6亿元,2014-2019年复合年增长率为31.5%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

根据Frost&Sullivan统计,2019年我国正规医美市场规模达到36亿元人民币,2015-2019年复合年增长率为31.6%。

注:我国医美行业毛利率低且波动较大(出厂价口径)

数据来源:Frost&Sullivan,艾瑞咨询,东吴证券研究所

美容服务需求下降,可能会对交易标的的经营构成不利影响。

各医美医疗机构不可避免地存在不同程度的风险,医疗质量和同样无法完全避免。交易标的所提供的医疗美容服务作为医学的一个重要分支,存在着若医疗行为进行较晚,禁止利用广告代言人姓名或肖像作推荐、证明,禁止发布医疗美容广告,禁止发布虚假广告,禁止发布利用化用广告等。交易标的如不能持续符合医疗广告相关规定,可能面临监管部门处罚的风险,提醒投资者关注。

4. 广告合规性风险

相关法律法规或对于普通医疗美容广告的广告审查制度、形式和内容等有特殊规定,例如:禁止利用信息优势误导消费者,禁止与其他医疗美容产品、服务机构进行较晚,禁止利用广告代言人姓名或肖像作推荐、证明,禁止发布医疗美容广告,禁止发布虚假广告,禁止发布利用化用广告等。交易标的如不能持续符合医疗广告相关规定,可能面临监管部门处罚的风险,提醒投资者关注。

5. 业绩承诺无法实现的风险

镇江苏宁环球医美产业基金合伙企业(有限合伙)和苏宁环球集团(上海)股权投资有限公司承诺,交易标的2021年度、2022年度、2023年度实现的净利润和分别不低于2,151.51万元、2,546.10万元、2,748.31万元。

以上承诺业绩是基于交易标的目前的经济能力和未来的发展前景所做出的综合判断,但受经济、政策、汇率环境变化、行业发展趋势的变化和标的公司的经营管理能力等诸多因素影响,仍然存在承诺期标的资产实现的销售收入与实际净利润高低不同的风险。

(4)交易标的业绩补偿计算公式是否考虑业绩承诺期各年度累计实现净利润,并明确会计师事务所专项审核意见的出具期限

答:交易标的业绩补偿计算公式是按业绩承诺期每年年度实现的净利润进行逐年严格核算,不考虑业绩承诺期各年度累计实现净利润。

会计师事务所专项审核意见的出具期限为年度报告出具日。

(5)补充披露交易对方的主要财务数据,并结合交易对方主要资产、债务和资金情况等,分析交易对方关于业绩补偿义务的履约能力和履约意愿,并充分提示相关风险。

答:交易对方一、医美产业基金的部分主要财务状况如下(未经审计):

Table with 2 columns: 2020年12月31日, 2021年6月30日. Rows include 资产总额, 负债总额, 净资产, etc.

医美产业基金承租的业绩补偿义务为:占比99%);2021年2129.99万元;2022年2520.64万元;2023年2720.83万元。

交易对方二:苏宁环球集团(上海)股权投资有限公司主要财务状况(未经审计):

Table with 2 columns: 2020年